

/ Anmeldung unter
www.suedwesttextil.de/veranstaltungen

/ Seminarorganisation
Cirsten Rödder
Telefon: +49 711 21050-13
E-Mail: roedder@suedwesttextil.de

/ Anmeldeschluss
eine Woche vor Veranstaltung

/ Teilnahmegebühr
Mitglieder*: 150,-€ zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder: 390,-€ zzgl. MwSt.

*von Südwesttextil

/ Seminarleitung
Patrick Krauß

/ Veranstaltungsort
Wöllhaf Konferenz- und Bankettcenter
Stuttgart Airport
Terminal 1 | Ebene 4 | 70629 Stuttgart
Anfahrt: www.airport-konferenz.de/unsere-standorte/stuttgart/anfahrt/

/ Veranstalter
Südwesttextil Service GmbH
Kernerstraße 59 | 70182 Stuttgart
Telefon: +49 711 21050-0
Telefax: +49 711 233718

In Kooperation mit Südwesttextil e.V.



© iStock.com/lalhaspirit

/ Erfolgreiche
Vertriebsstrategien –
das „richtige“ Modell
aus unternehmerischer
und rechtlicher Sicht

11. Oktober 2017,
Stuttgart Airport

Luther.



/ Erfolgreiche Vertriebsstrategien

Der Vertrieb ist die Grundlage unternehmerischen Erfolgs. Die richtige Vertriebsstrategie und die Auswahl des passenden Vertriebsmodells bestimmt sich neben marktstrategischen und betriebswirtschaftlichen Faktoren gerade auch aufgrund rechtlicher Bestimmungen. Das Zusammenspiel ist komplex, die richtige Wahl jedoch entscheidend für Ihr Unternehmensergebnis.

Südwesttextil und sein Kooperationspartner im Wirtschaftsrecht, die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, möchten Ihnen in diesem Seminar zunächst die unternehmerischen und wirtschaftlichen Grundlagen der Wahl der passenden Vertriebsstrategie und des passenden Vertriebsmodells darlegen. Übersichtlich und

nachvollziehbar dargestellt werden dabei neben den Besonderheiten des Marktumfelds der Textil- und Bekleidungsindustrie insbesondere die Vor- und Nachteile der verschiedenen Vertriebsformen, vom Eigenvertrieb über den Handelsvertreter bis zum Vertragshändler.

Im Anschluss werden die erforderlichen rechtlichen Grundlagen behandelt und neben nationalen Vertriebsformen vom Eigenvertrieb bis zum Vertragshändler insbesondere auch die Möglichkeiten internationaler Expansionen bis hin zum Unternehmenskauf dargestellt. Eingegangen wird dabei auch auf typische rechtliche Problemkreise wie z. B. das internationale Kaufrecht sowie die aktuelle kartellrechtliche Problematik der Vertikalen Preisbindung und weitere

aktuelle Entscheidungen des Bundeskartellamts in der Bekleidungsindustrie.

Die Referenten, Dr. Steffen Gaber und Frank Gutsche, sind beide Partner bei Luther und beschäftigen sich bereits seit vielen Jahren schwerpunktmäßig mit sämtlichen rechtlichen und strategischen Themen des gesamten operativen unternehmerischen Geschäfts. Ferdinand B. Sonnabend ist Textilbetriebswirt BTE und ausgewiesener Kenner der Branche. Er berät mittelständische Unternehmen der Textilindustrie in diversen Beratungsfeldern wie z. B. der Nachfolgeregelungen, in betriebswirtschaftlichen Fragen sowie dem internationalen Sourcing.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

/ Inhalt

Begrüßung

Patrick Krauß,

stv. Hauptgeschäftsführer Südwesttextil

Erfolgreiche Vertriebsstrategien – das „richtige“ Modell aus unternehmerischer und rechtlicher Sicht

Dr. Steffen Gaber und Frank Gutsche,

Partner Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Ferdinand B. Sonnabend, Textilbetriebswirt BTE

/ Das „richtige“ Vertriebsmodell aus unternehmerischer Sicht

- Kundenzugang
- Vertriebssteuerung
- Kosten/Aufwand

/ Das „richtige“ Vertriebsmodell aus rechtlicher Sicht

- Eigenvertrieb (Vertriebsabteilung, Vertriebs-tochter, Joint Venture, Unternehmenskauf)
- Händler und Vertragshändler im nationalen und internationalen Rechtsverkehr
- Handelsvertreter im nationalen und internationalen Rechtsverkehr
- Exkurs 1 – Kaufrecht: Nationale und internationale Besonderheiten im Kaufrecht mit Händlern und Vertragshändlern
- Exkurs 2 – Kartellrecht: Vertikale Preisbindung und aktuelle Entscheidungen des Bundeskartellamts in der Bekleidungsindustrie



12.30 Begrüßungsimbiss

13.00 Beginn der Veranstaltung

14.30 Kaffeepause

16.30 Ende der Veranstaltung



*Patrick Krauß
Dr. Steffen Gaber
Frank Gutsche
Ferdinand B. Sonnabend*